



www.realites.com.tn

RÉALITÉS

SPÉCIAL AUTO



Automobile

Pourquoi coûte-t-elle aussi cher ?





www.seat.tn

À chacun son SUV*

Votre **Arona**. Votre **Ateca**. Votre **Tarraco**.

Choisissez la performance
qui vous va et découvrez la ville
avec style !

Grâce aux nouveaux **SUV* SEAT**

500^{DT} de carburant Total
offert pour les 20 premières commandes



*SEAT Urban Vehicles

Rendez-vous au showroom SEAT et son réseau d'agences officielles ou contactez le 36 036 036 .



Automobile

Pourquoi coûte-t-elle aussi cher ?

Lourdement impacté par la crise de la Covid-19, le secteur de l'automobile, en Tunisie, faisait déjà face à de nombreuses difficultés. En 2019, le chiffre d'affaires des concessionnaires tunisiens a baissé, ce qui est une première. Surtaxation, système des quotas d'importations, baisse de la demande, marché parallèle -notamment pour les pièces de rechange- constituent autant d'obstacles auxquels le concessionnaire auto tunisien est confronté. Dans cette sauce explosive, les conséquences sur le Tunisien sont manifestes : devenir propriétaire de son propre véhicule est un véritable parcours du combattant, voire une pure souffrance tant les prix sont devenus, au fil des années, inaccessibles. Même "la voiture populaire", qui n'a de "populaire" que son appellation, est devenue inaccessible à bon nombre de Tunisiens. Pourquoi la voiture coûte-t-elle aussi cher en Tunisie, sachant que dans d'autres pays comparables au nôtre, la situation est bien différente ? Réalités Magazine a justement braqué ses projecteurs sur cette problématique qui touche le quotidien du Tunisien, mais aussi la pérennité d'un secteur créateur d'emplois, d'innovation et, par extension, de richesse. Pour décortiquer le sujet, des professionnels du secteur, notamment le président de la Chambre des concessionnaires automobiles, Ibrahim Debache, le Directeur Exécutif au sein du cabinet d'études EY, Hatem Frikha, ou encore... Mehdi Mahjoub, Directeur général de Hyundai Motors, ont livré leurs impressions.





Des comparaisons utiles par rapport à d'autres pays

Il convient, tout d'abord, de dresser un état des lieux du secteur de l'automobile. En Tunisie, il a représenté, en 2016, 0,42% de l'employabilité selon une étude menée par le cabinet EY. Sur le plan commercial, la balance du secteur a été déficitaire en 2017 avec des pertes de 710 millions de dollars. Au Maroc, à titre de comparaison, on parle d'un excédent de 1,2 milliard de

dollars selon le cabinet EY. Soulignons, dans ce même contexte, que l'activité économique de l'automobile, en Tunisie, porte essentiellement sur l'assemblage, la distribution et le service après-vente (SAV), sachant qu'au Maroc, c'est la production qui est de mise.

Autre chiffre marquant de la même étude : en 2018, pour 1000 habitants en Tunisie, on a compté 174 voitures. En Malaisie, qui présente une économie et un marché semblables au nôtre, on compte 496 voitures pour 1000 habitants. La



Emplois, chiffre d'affaires, taxation, PLF 2021



Secteur clé de l'économie tunisienne et moteur incontestable de la croissance économique, l'automobile génère, en moyenne, un chiffre d'affaires de 3,5 milliards de dinars. Entre 2009 et 2010, 60 000 immatriculations de voitures neuves ont été comptabilisées, toutes catégories confondues. Entre 2011 et 2012, une baisse de l'activité a été constatée. C'est à partir de 2012 et 2013 que le marché a redécollé, pour finir par se stabiliser avec une croissance annuelle située entre 15 et 16%. Or, après une stabilité qui a marqué l'année 2018, une chute conséquente a été constatée : une dégringolade de 21 points de pourcentage dans le CA. La baisse s'est, ensuite, confirmée en 2019.

Le marché de l'automobile, qui représente 2,9% du PIB, compte plus de 260 entreprises en Tunisie, dont 65% sont totalement exportatrices. Le secteur génère plus de 80 000 emplois directs. Plus encore, les exportations des pièces automobiles rapportent près de 2 milliards d'euros par an.

Il faut rappeler que le marché de l'occasion est en plein essor. Une tendance qui s'explique par l'incapacité des citoyens à acheter du neuf en raison de la surtaxation. Au total, les mutations

de voitures en une année civile ont atteint entre 200 000 et 220 000 véhicules par an, et il s'agit essentiellement de véhicules d'occasion. Plus encore : 85% des pièces de rechange importées sont usées. Entre 2012 et 2015, le marché de l'occasion a représenté entre 30 et 35% de ventes de véhicule, pour ensuite atteindre entre 20 et 25% actuellement.

Si le secteur souffre actuellement de surtaxation, il semble que la situation ne devrait pas s'arranger en 2021. De fait, le projet de loi de Finances 2021 prévoit une augmentation de l'imposition sur les sociétés exportatrices comme la TAA (Tunisian Automotive Association) qui a justement soulevé cette question. Le taux d'imposition, selon l'organisation, n'a eu de cesse de s'alourdir. En effet, il est passé de 0 à 10%. En 2019, il a atteint 13,5% et dans le cadre du projet de loi de Finances 2021, le taux proposé est égal à 18%.

Face à cette situation, les professionnels de l'automobile appellent, entre autres, à une baisse des taxations et, également, à la libéralisation des importations. Autrement dit : la suspension du régime des quotas. Leur appel sera-t-il entendu par les décideurs politiques ?



THE BRITISH LEGENDS



 MorrisGaragesTn
 mgmotors.tn
 MG Motors TN
 mgmotors.tn
 N° de tel : 31 34 20 20
 Mail : contact@mgmotors.tn



Trois questions à...

Mohamed Bousaid, ministre du Commerce et du développement des exportations

“Le ministère veille à ce que la concurrence soit respectée”

Jamais le secteur de l'automobile n'a vécu de situation aussi délicate. Les défis et les enjeux ne manquent pas, de même pour les revendications des professionnels dont certaines entreprises ont réduit la voilure à cause de la crise aiguë qui a secoué le secteur, largement touché par la pandémie Covid-19. Pour les concessionnaires, le salut du secteur passe inévitablement par une révision à la baisse des taxes et par la suppression de la politique des quotas. Des revendications que Réalités a soumises à Mohamed Bousaid, ministre du Commerce et du développement des exportations. Interview.

Avec la dévaluation du dinar et l'imposition de l'importation, quelles mesures comptez-vous prendre pour rendre la voiture accessible au plus grand nombre de Tunisiens ?

Le ministère du Commerce et du développement des exportations ne prétend pas avoir les moyens de rendre la voiture accessible au plus grand nombre de Tunisiens. Cette question est tributaire de plusieurs facteurs. Vous en avez cité certains, à savoir la dépréciation de la valeur du dinar par rapport aux principales monnaies d'importation (dollar et euro) et à la pression fiscale appliquée aux voitures ; mais il n'y a pas que ces deux éléments, le renchérissement du prix des voitures est aussi dû aux différents coûts d'exploitation (salaires, électricité, charges financières, transport, assurance...) et aux coûts de financement des crédits d'acquisition des

véhicules. D'ailleurs, le problème se pose pour l'ensemble des produits de consommation pour lesquels les taux d'intérêt sont devenus, de l'avis de tous, assez élevés.

Le ministère du Commerce et du développement des exportations ne dispose que de deux leviers qui pourraient contribuer à une meilleure accessibilité pour les ménages aux voitures à des prix relativement abordables. Le premier est la concurrence entre un nombre de concessionnaires de plus en plus important. Le ministère veille à ce que la concurrence soit respectée sans qu'il n'y ait ni entente ni abus de position dominante, et ce, pas uniquement au niveau de la vente des véhicules mais aussi au niveau du service après-vente. Le second levier est celui du régime des voitures quatre chevaux qui subissent une pression fiscale nettement inférieure à celles appliquée aux autres puissances fiscales. Les voitures populaires pour lesquelles les prix sont homologués et les marges de bénéfice plafonnées à mille dinars par véhicule, sont autorisées, depuis 2019, à être importées à raison de mille unités par concessionnaire (10 à 11 qui participent actuellement au programme d'importation des voitures populaires). A noter que le paysage actuel du secteur fait état de 45 concessionnaires représentant 78 marques.

« Le ministère du Commerce et du développement des exportations ne dispose que de deux leviers qui pourraient contribuer à une meilleure accessibilité pour les ménages aux voitures à des prix relativement abordables. »





Aujourd'hui, ne pensez-vous pas que la politique des quotas ait fait son temps ? Allez-vous ouvrir le secteur à la concurrence ?

Il s'agit plutôt d'une programmation conjointe entre les concessionnaires et l'administration. Cette question est d'ordre stratégique pour l'ensemble du secteur, qui mérite d'être soulevée dans le cadre d'une réflexion d'ensemble associant toutes les parties prenantes. Les aspects liés à l'infrastructure routière, à la stratégie nationale de développement du transport en commun, à la protection de l'industrie nationale naissante, à l'équilibre qui devrait être observé entre, d'une part, le droit légitime pour l'opérateur de procéder aux opérations d'importation sans restrictions quantitatives et celui du citoyen de disposer de sa voiture personnelle et, d'autre part, les contraintes de l'infrastructure routière pour répondre à l'accroissement du volume du parc roulant, sont autant de questions qui devraient être abordées après un diagnostic approfondi de la situation actuelle et après concertation avec toutes les parties prenantes. Le ministère se propose ainsi de soumettre au gouvernement très prochainement un rapport exhaustif reflétant l'ensemble de ces questions et les avis de la profession, du ministère du Transport et de la logistique, du ministère de l'Industrie, de l'énergie et des mines, du ministère des Affaires locales et de l'environnement, du ministère de l'Équipement, de l'habitat et de l'infrastructure, et bien évidemment, celui du ministère du Commerce et

« *Le ministère du Commerce et du développement des exportations ne prétend pas avoir les moyens de rendre la voiture accessible au plus grand nombre de Tunisiens. Cette question est tributaire de plusieurs facteurs.* »

du développement des exportations. Le but étant de s'entendre sur une vision concertée portant sur l'ensemble de ces aspects.

Comptez-vous encourager l'importation des voitures hybrides et électriques ?

Il s'agit aussi d'une question d'ordre stratégique qui mérite une réflexion particulière associant tous les intervenants, publics et privés du secteur. La transition énergétique vers les énergies renouvelables à peine amorcée, les aspects liés à l'environnement, aux nouvelles technologies (les voitures connectées, voitures écologiques, etc.) et également d'autres questions, devraient être entamés. Le ministère envisage de proposer un diagnostic complet avec des scénarios au gouvernement concernant ce sujet.

**Propos recueillis par
M.B.B**





La libéralisation du marché et la levée des quotas s'imposent pour donner un nouveau souffle au secteur



▶▶ Tunisie, d'un autre côté, "se distingue" par le faible niveau de son infrastructure routière par rapport à d'autres pays. En effet, elle a été classée 84e en termes de qualité de cette infrastructure durant la période 2017-2108. La Malaisie a été classée 22e et le Maroc 43e.

Marché de l'occasion : un refuge face à la hausse des prix du neuf

Arrive, ensuite, la délicate question du financement. En Tunisie, les principaux mécanismes -prêt bancaire, voiture populaire, leasing- ne sont pas tous inclusifs et ils présentent des dé-



Fiscalité et quotas : deux obstacles majeurs

Le système des quotas constitue l'un des principaux obstacles au développement du secteur automobile en Tunisie. C'est, d'ailleurs, ce qu'a rappelé le cabinet EY dans son étude sur le secteur. Englobant spécifiquement le marché du neuf, le système des quotas a, au départ, permis de réaliser de bons résultats. En effet, l'objectif était d'encourager le secteur du câblage et des composants automobiles. C'était, en fait, du donnant-donnant. Plus un concessionnaire affichait un taux d'intégration élevé, plus le quota d'exportation vers la Tunisie l'était également. Ainsi, l'activité des constructeurs européens a été stimulée, ce qui a permis de mettre en place un véritable tissu économique pour les composants automobiles en Tunisie. Or, la situation a changé depuis l'arrivée des constructeurs asiatiques sur le marché tunisien. Dans le contexte actuel, il est devenu difficile pour les constructeurs d'écouler la totalité des stocks disponibles. Pas seulement : la Tunisie figure parmi les pays qui taxent le plus le secteur automobile. Ajouté à cela la dégringon-

lade du cours du dinar tunisien par rapport à l'euro. Tant d'éléments qui expliquent, notamment, la hausse vertigineuse des prix des voitures en Tunisie. Selon l'étude du cabinet EY, il existe d'autres facteurs qui expliquent cette tendance. Le coût de la vente représente 85% du prix de vente. Autrement dit, avant même de calculer les taxes et les charges, une voiture coûte déjà cher aux concessionnaires. Par conséquent, c'est le prix final qui s'en ressent. D'un autre côté, le marché tunisien, compte tenu de sa petite taille, rend difficile la réalisation des économies d'échelle. Dans ce contexte, les professionnels du secteur n'ont eu de cesse d'appeler à la libéralisation du marché -donc la levée des quotas- et à la mise en place d'un allègement fiscal. Une libéralisation du marché permettra, en effet, de stimuler la concurrence et par conséquent, une baisse des prix pourra être constatée. D'autre part, les experts et les professionnels du secteur considèrent comme essentiel de s'orienter vers l'écologie.



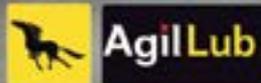
NEW MITSUBISHI
Attrage

شعبية



 **SAM**
SINCE 1963

Recommande




MITSUBISHI
MOTORS

Siège: 48, Avenue Kheireddine Pacha, Boîte Postale 1332, 1002 TUNIS
Tél. : +216 71 901 340 - Fax : +216 71 905 561
Mail : sam.com@planet.tn - Web: www.sam.com.tn

Succursale Sfax: Km 18 , Route de Gabes, Sfax
Tél. : +216 70 314 001 - Fax: +216 70 314 030
Mob: +216 26 750 477



Entretien avec...

Ibrahim Debache, président de la Chambre nationale des concessionnaires automobiles

L'automobile, ce produit de première nécessité devenu un luxe en Tunisie !

La crise du secteur automobile en Tunisie a pris, comme nous l'avons vu précédemment, une ampleur nouvelle depuis la loi de Finances 2018. Un texte marqué par une hausse vertigineuse des taxes, ce qui a entraîné une révision à la hausse tangible du prix final de la voiture. Dans l'entretien qu'il a accordé à Réalités Magazine, le président de la Chambre des concessionnaires automobiles, Ibrahim Debache, est également revenu sur d'autres problématiques auxquelles le secteur est en train de faire face, à savoir le système des quotas et la nécessité de la mise en place d'un marché libéralisé. Qu'en est-il, par ailleurs, du système de financement pour l'acquisition des véhicules en Tunisie? Le président de la Chambre syndicale des concessionnaires automobiles a aussi évoqué les attentes du secteur vis-à-vis des décideurs politiques, tout en se projetant sur l'avenir du secteur automobile en Tunisie. Interview.

Pour plusieurs analystes et observateurs, le système des quotas constitue un obstacle pour les concessionnaires. Toutefois, dans le passé, il avait plutôt apporté de bons résultats. Qu'en pensez-vous ?

Le terme ne devrait plus exister. Le principe, à titre de rappel, consiste à définir un plan général de l'importation en volume et en valeur. En tant que Chambre syndicale, nous sommes appelés par le ministère du Commerce, depuis 2011, à la répartition du volume des importations sur les différents acteurs du marché, au nombre de 35 aujourd'hui. En fait, c'était plus simple pour les autorités à une certaine époque, d'autant plus que le système était appuyé par la coopération industrielle. Celle-ci permettait de définir le volume d'importation pour chaque constructeur en fonction de sa contribution à l'économie nationale par le biais du secteur des composants automobiles.

Quelles sont donc les limites du système des quotas ?

En fait, il faut prendre en considération l'évolution de la demande. Le système des quotas ne peut mettre tous les acteurs sur un pied d'égalité, notamment les constructeurs européens et asiatiques. Des critères objectifs tels que le nombre d'agences sur le territoire, le nombre d'employés, le niveau des investissements, devraient être également pris en compte. Par ailleurs, les quotas sont obligatoirement fixés à 25% par trimestre, ce qui n'est pas adapté aux contraintes d'approvisionnement, encore moins aux délais d'approvisionnement et de production. Pour résumer, le régime des quotas n'est pas adapté aux contraintes des

constructeurs. Il existe, en effet, plusieurs barrières administratives. De plus, pour pouvoir importer, il faut respecter certaines exigences, surtout techniques. Il est nécessaire que la sécurité des automobilistes soit garantie en même temps qu'une mise à niveau des normes en fonction des évolutions technologiques (normes de dépollution, normes EURONCAP de sécurité...).

Pourrions-nous comprendre qu'il faille libéraliser le marché et supprimer les quotas ?

Il existe un début d'ouverture progressive. Outre la baisse du volume d'importation, la demande est aussi en baisse à cause de la diminution du pouvoir d'achat. En fait, la libéralisation du marché est presque établie. Nous avons, en effet, commencé par libéraliser le camion en 2012, même si cette mesure n'a pas conduit à une hausse spectaculaire de la demande. Toutefois, nous avons constaté une amélioration au niveau de la compétitivité. Dans le secteur du camion, les importations sont effectuées en fonction de la demande. Ainsi, aucun concessionnaire n'est obligé de constituer des stocks ou d'importer ce qui reste des quotas. Avec l'ancien ministre du Commerce, Zied Ladhari, nous avons validé l'ouverture progressive des segments à l'instar des véhicules utilitaires et véhicules particuliers à motorisation supérieure à 1,6L, l'objectif étant de passer ensuite aux autres véhicules particuliers de façon progressive dans l'intérêt du consommateur. Cette proposition a été de nouveau avancée cette année par la chambre syndicale au ministère du Commerce.





Mettons-nous, désormais, dans la peau du consommateur : qu'est-ce qui explique qu'un véhicule, en Europe, soit vendu à 10 000 euros, alors qu'en Tunisie, il est commercialisé à 50 000 dinars ?

Ici, nous parlons de la décomposition des prix. Aujourd'hui, lorsque l'on importe un véhicule, le prix à l'importation est à un niveau qui garantit la compétitivité sur le marché. Or, à celui-ci, il faudra ajouter les taxes. Les coûts de l'importation d'une voiture représentent entre 35 et 45% de son prix, et on y ajoute, par la suite, les taxes. De ce fait, nous pouvons atteindre entre 40 et 50% du prix de l'automobile. Pour résumer, tout cela peut représenter jusqu'à 90% du prix de la voiture.

Dans ce cas, pourrions-nous affirmer que la Tunisie est l'un des pays qui taxent le plus les voitures, voire beaucoup plus que d'autres pays si nous faisons un benchmarking avec le Maroc, l'Algérie ou encore l'Égypte ?

Tout à fait, sachant que certains pays présentent un pouvoir d'achat inférieur au nôtre. J'irai plus loin : certains pays, comme le Maroc, se sont dotés d'une industrie automo-

« Nous devons mettre en place une réglementation qui permette d'importer les véhicules écologiques et à la pointe de la technologie. »

« Le régime actuel limite l'accès à la propriété et touche les jeunes ménages. Dans ce contexte, le citoyen n'a plus le choix : il se tourne vers le marché de l'occasion. »

bile. La libéralisation du marché, combinée à une fiscalité inférieure à la nôtre, n'a pas empêché l'émergence de cette industrie. En effet, un marché ouvert attire davantage d'investisseurs. Le levier fiscal, en fait, a été une solution de facilité pour les gouvernements successifs en Tunisie. Quand il fallait trouver plus de ressources financières, on taxait l'automobile que l'on considérait comme un produit de luxe, ce qui n'est pas le cas. Il est important de changer de perception. La voiture est désormais aujourd'hui un vecteur de mobilité sans lequel il sera difficile pour un individu d'accéder à la sphère de production.

Nous pouvons donc parler d'une erreur de calcul de la part des décideurs politiques ?

C'est clairement le cas. Les revenus générés par l'automobile sont en baisse ces dernières années. Ces contributions sont censées améliorer les infrastructures routières et nous doter d'une politique de transport public adéquate.

Revenons à la question du financement des acquisitions des véhicules leasing et banques. Finalement, il n'a pas facilité l'accès à la propriété automobile. Ces véhicules sont-ils vraiment adaptés aux besoins des Tunisiens ?

La première acquisition est difficile, puisqu'il faut un apport personnel minimum de 20%, d'autant plus que pour certaines cylindrées, il faudra envisager un autofinancement variant entre 40 et 70% du prix du véhicule, ce qui complique la tâche pour les acquéreurs potentiels. Ces derniers, de ce fait, misent sur la valeur résiduelle du produit, à savoir le prix de la revente. Le régime actuel limite, donc, l'accès à la propriété et touche les jeunes ménages. Dans ce contexte, le citoyen n'a plus le choix : il se tourne vers le marché de l'occasion. D'un autre côté, le crédit à la consommation, quand il est disponible, n'est pas toujours supportable à cause de son coût final pour le consommateur. La situation est tout aussi compliquée pour les professionnels, surtout s'ils comptent passer par le leasing. Les loueurs de voitures, appelés aussi grands rouleurs, et les chauffeurs de taxis et louages sont concernés. Les prix élevés pénalisent leur rentabilité, leur pérennité et leur sécurité. Le parc automobile, chez ces professionnels, est vieillissant. Puisqu'ils n'ont pas le choix, ils optent pour l'extension de leurs licences au-delà de la période légale de 10 ans. Au final, tout le monde est perdant : les professionnels, les particuliers et surtout l'État.





« *Il faut réviser la politique fiscale afin de rationaliser le coût d'achat du véhicule et de renouveler le parc automobile.* »



Compte tenu de tous les éléments que nous venons de voir, quelles sont vos attentes par rapport au gouvernement ? Quelles sont les pistes à emprunter afin de redynamiser le secteur ?

Il faut commencer par réviser la politique fiscale dans son ensemble à travers la mise en place d'un système plus cohérent sans un régime commun ou préférentiel, sachant que ce dernier risque d'être détourné. La révision de la politique fiscale permettra de rationaliser le coût d'achat du véhicule et de renouveler le parc automobile. La baisse des taxes impactera certainement les caisses de l'État dans un premier temps. Elle permettra dans un deuxième temps de générer des revenus en provenance des développements potentiels du marché et des services d'accompagnement.

Peut-on s'attendre à ce que des mesures concrètes s'inscrivent dans l'optique de vos suggestions soient intégrées aux prochains projets de lois de Finances ?

Nous avons pris les contacts nécessaires pour présenter des propositions recevables et raisonnables pour améliorer la performance globale du secteur de l'automobile, notamment à travers une étude menée par le cabinet EY. Nous espérons que le secteur sera davantage pris en considération dans le cadre des prochains projets de lois de Finances. Il existe, d'un autre côté, un besoin urgent d'améliorer les infrastructures, et les revenus de l'automobile peuvent y contribuer. Ensuite, il ne s'agit pas seulement d'ouvrir le marché et d'inciter à la consommation. L'offre doit s'adapter à la demande, au même titre que l'importation. Il y a un besoin urgent de mettre de l'ordre dans ce secteur et de privilégier la protection des consommateurs.

Que faut-il faire pour mettre en place l'écosystème adéquat en Tunisie ?

Tout d'abord, les véhicules écologiques présentent un surcoût pouvant atteindre le double du prix initial. Ainsi, il faut trouver les moyens de rendre ces véhicules plus accessibles, d'autant plus qu'une économie d'énergie sera possible. Pas seulement : quand nous parlons d'une voiture écologique, nous parlons aussi d'un véhicule connecté à la pointe de la technologie. De ce fait, nous avons besoin d'une réglementation qui permet d'importer ce type de voitures. Même si nous importons des voitures équipées de telles technologies, l'infrastructure ne permet pas d'en profiter. Or, le consommateur tunisien

est friand de ces avancées. Il faut, en outre, se préparer à un autre mode de consommation, à savoir l'utilisation des véhicules en fonction des besoins. La tendance va vers l'usage plutôt que la propriété du véhicule. Il s'agit de donner la possibilité, notamment aux plus jeunes, de louer des voitures en fonction de leurs besoins, pour une ou deux heures à titre d'exemple. Ceci nous ramène vers un concept innovateur : la mobilité.

Avant le mot de la fin : est-ce qu'un jour, en Tunisie, nous pourrions accéder aux voitures hybrides et électriques ?

Nous travaillons, justement, avec les autorités de tutelle, notamment l'Agence nationale de la maîtrise de l'énergie (ANME) sur ce point. Là encore, nous avons besoin d'un écosystème adéquat pour accueillir les nouvelles technologies de l'automobile en Tunisie. Aujourd'hui, en Tunisie, le système fiscal sur les énergies combustibles. Or, la tendance mondiale, en termes de fabrication, est davantage orientée vers l'électrique et l'écologie. La Tunisie, pour sa part, a signé l'accord de Paris sur le climat en 2016. Par conséquent, le transport est l'un des secteurs sur lesquels il faut miser puisqu'il est consommateur d'énergie et émetteur de gaz à effet de serre.

Pour conclure, quel est votre message en tant que président de la Chambre syndicale des concessionnaires automobiles, que ce soit à l'adresse du gouvernement ou des citoyens qui n'arrivent pas à devenir propriétaires de leurs véhicules ?

Les professionnels du secteur de l'automobile - concessionnaires, réparateurs, acteurs des pièces de rechanges, assureurs - se sont professionnalisés ces dernières années. Ils se sont investis pour s'améliorer filière par filière et collectivement. Nous constatons, en effet, l'arrivée de nouvelles marques et franchises. Cela doit rassurer les consommateurs cherchant la qualité des services. Il faut soutenir cet effort de professionnalisation, sachant que cette dernière est génératrice d'emplois. La crise de la Covid-19 a ébranlé le secteur car tous les acteurs se sont retrouvés bloqués. Il faut, d'autre part, faire en sorte que le Tunisien profite des avancées technologiques et environnementales qui frappent à nos portes. Il n'y a pas de raison qu'un citoyen de la région MENA puisse bénéficier de ces nouveautés et pas le Tunisien.

**Propos recueillis par
Mohamed Fakhri Khliassa**





THE ^{NEW} 5

www.bmw-tunisia.com



Aymen Montacer,
Directeur Commercial
et Marketing de BSB*

“Nous allons faire en sorte de démocratiser la technologie hybride”



“La démocratisation de la vente et de l’importation des véhicules hybrides est surtout une question de volonté et d’initiative. Nous sommes à la traîne en ce qui concerne la promotion et l’intégration de ce genre de technologie. A titre de comparaison, le Maroc a totalement supprimé les taxes sur les importations des véhicules hybrides / électriques. Pour le cas de la Tunisie, une baisse de 30 points de pourcentage, introduite dans le cadre de la loi de Finances 2018, a été appliquée pour les véhicules hybrides. Toutefois, cela reste négligeable, étant donné que le prix d’achat des véhicules hybrides est 30% plus cher. En effet, c’est une technologie de pointe qui demande d’énormes dépenses en recherches et développement. Par ailleurs, concernant le marché de l’automobile tunisien, je souhaite que la libéralisation soit instaurée. De fait, cette limitation de quota entretient en partie la stagnation de ce marché. Il faudra, également, instaurer un système de bonus/malus attribué en fonction des émissions de CO2. Les textes de loi et les taxes en vigueur pour le secteur automobiles sont restés trop figés dans le temps. De ce fait, une refonte ne peut qu’être bénéfique, avec la participation des acteurs automobiles.”



faillances empêchant l’accès à la propriété automobile. D’après la même étude menée par le cabinet EY qui s’est, entre autres, appuyé sur l’indicateur Doing Business, notre pays a perdu 12 places dans ce classement mondial en termes d’accessibilité aux crédits. La part des crédits automobiles dans les prêts, dans cette même optique, a été revue à la baisse en 2018 : 1,3% seulement de la totalité des prêts contractés par les consommateurs, ayant été, à titre de comparaison, de l’ordre de 3,5% en 2008.

Au niveau des ventes de véhicules, le cabinet EY indique que le marché tunisien est dominé par la voiture d’occasion. En effet, en 2018, 79% des ventes de voitures ont été effectuées sur le marché de l’occasion. L’évolution, au fil des années, est peu notable, puisqu’en 2010, cette part était de 70%. Dans ce même contexte, le marché du neuf a enregistré une baisse annuelle moyenne de 2% entre 2010 et 2018. Cette tendance profite, comme on peut s’y attendre, au marché de l’occasion et au marché parallèle. Toutefois, contrairement à ce que l’on pourrait croire, celui-ci ce a stagné à cause de la baisse significative des ventes. Selon le cabinet EY, ces dernières ont enregistré une diminution annuelle de 19% entre 2015 et 2018. Et pour cause: le cadre réglementaire qui a été introduit par les autorités publiques en mars 2018. Celui-ci, à titre de rappel, a interdit les ventes des véhicules du régime FCR avant 1 an sur le territoire tunisien.

L’état des lieux vu par le président de la Chambre syndicale des concessionnaires automobiles

Que pensent les professionnels du secteur de son évolution ? Dans un entretien accordé à Réalités Magazine, le président de la Chambre syndicale des concessionnaires et des constructeurs automobiles, Ibrahim Debache, a dressé un état des lieux de la situation. Il considère que le secteur de l’automobile tunisien est déjà en crise. “C’est un secteur important qui a directement –et indirectement- contribué à l’économie nationale. L’automobile a récemment développé une coopération avec l’industrie des composants. Le secteur génère, en fait, un CA de 3,5 milliards de dinars”, nous a-t-il expliqué.

Le président de la Chambre syndicale des concessionnaires poursuit en rappelant que l’automobile a connu, entre 2009 et 2010, une période de croissance, avec 60 000 immatriculations de véhicules neufs, toutes catégories confondues. Toutefois, entre 2011 et 2012, c’est la baisse qui était de mise. Une reprise a été constatée à partir de 2012 et 2013. Par la suite, le marché a fini par se stabiliser, selon Ibrahim





Mohamed Ben Jemaâ,
Directeur Général de Ben Jemaâ Motors*

“ Le secteur de l’automobile est à réformer de fond en comble ”



“Quand le prix d’une voiture d’entrée de gamme s’élève à 50 000 dinars et qu’un véhicule de gamme moyenne tourne autour de 100 000 dinars, le marché ne peut que régresser. Le consommateur revient, par conséquent, vers le marché de l’occasion. En 3 ans, le prix du véhicule a augmenté de 40%, effet combiné entre l’augmentation des droits de consommation, de la TVA d’un point et de l’euro par rapport au dinar. Avec l’explosion des prix, nous réalisons moins de chiffres d’affaires, donc moins de bénéfices. Conséquences : moins

d’investissements, moins de recrutements et moins d’impôts pour l’État. Nous avons constaté qu’il n’y a pas d’interlocuteurs capables de nous écouter et de réagir. L’Etat a créé un système verrouillé et ne veut rien réformer et même s’il le fait, il ne sollicite pas notre avis. Le secteur de l’automobile est à réformer de fond en comble. La solution à ce problème passe par la baisse des taxes. Les autorités auraient dû baisser les droits de douane pour compenser la hausse de l’euro par rapport au dinar”.

Debate, avec une croissance annuelle située entre 15 et 16%. Cependant, après une stabilité qui a marqué l’année 2018, une chute “assez conséquente” a été constatée : une dégringolade de 21 points de pourcentage dans le CA. La baisse s’est, ensuite, confirmée en 2019.

Ce qui ne va pas

Comment expliquer cette évolution du sec-

teur de l’automobile ? Pour le président de la Chambre syndicale des concessionnaires automobiles, il y a, tout d’abord, le facteur de la compétitivité-prix. Arrivent, par la suite, les conséquences de la chute du dinar tunisien sur le marché des changes. Les restrictions sur les quotas d’importation entrent également en jeu. “Le concept des quotas ne devrait plus exister



Riadh Annabi, Directeur Général de City Cars*

“Nous souhaitons que le marché de l’automobile soit libre à l’importation”

“Il faut libéraliser l’importation. En effet, les constructeurs rencontrent des problèmes puisqu’ils planifient leurs productions 12 mois à l’avance. Cependant, notre système actuel les contraint à attendre ce que déterminent les quotas pour qu’ils puissent planifier la production. Il faut, au moins, garder les mêmes proportions en vue d’avoir une certaine visibilité.”



Hyundai Grand S

à partir de 203 950 D



5 ANS de Garantie
ou 100.000 km

Hyundai Motor Tunisia
www.hyundai.com.tn
Appelez le 70 130 600

Santa Fe SUV



 **HYUNDAI**



►► *normalement alors que nous sommes censés être dans un marché libre”, nous a-t-il confié sur ce point précis.*

Autre élément pointé du doigt par le président de la Chambre syndicale des concessionnaires : la hausse des droits de consommation. “*La Tunisie est l’un des pays les plus taxés. En 2018, la hausse [appliquée dans le cadre de la loi de Finances] a été de 25 points de pourcentage.*”

Cela a, entre autres, impacté le pouvoir d’achat des Tunisiens”, a-t-il souligné.

Une hausse vertigineuse des taxes

Les taxes, poursuit Ibrahim Debache, ont lourdement impacté le secteur automobile en Tunisie, ce qui a aussi impacté les prix du produit final. “*Avec la loi de Finances 2018, les taxes de 16 et de 67% sont respectivement passées à*

Mehdi Mahjoub, DG d’Alpha Hyundai Motor

“Une révision générale des taxes, la panacée pour relancer le secteur”

De ARTES à Alpha Hyundai Motor, en passant par Ennakl et City cars, Mehdi Mahjoub a accompli, malgré son jeune âge, une carrière très distinguée dans le secteur de l’automobile. Dans une rencontre avec Réalités, Mehdi Mahjoub dresse l’état des lieux d’un secteur sinistré. Interview.

Tout d’abord, comment se porte, aujourd’hui, le secteur automobile en Tunisie ?

On peut parler d’une reprise, étant donné qu’à la fin du mois d’octobre, le marché a repris pour afficher -1,56% par rapport à 2019, année marquée par une baisse de 21% par rapport à l’année 2018.

Libérer le marché de l’automobile figure parmi les revendications les plus partagées des professionnels. Toutefois, ne pensez-vous pas que cette décision puisse léser certaines marques ?

Certainement. Il est évident qu’il y aura une redistribution des volumes, mais le plus important à mon sens, c’est premièrement, d’appliquer la loi, et deuxièmement, de laisser la concurrence déterminer le choix du client et non pas le volume imposé. D’ailleurs, il n’y a aucune raison de priver le client de son droit de faire son propre choix concernant les marques. Une libéralisation du marché engendrera une pression sur les prix, car qui dit concurrence, dit baisse des prix. Aujourd’hui, l’ouverture du marché de l’automobile à la concurrence ne peut que favoriser l’amélioration du service et en même temps instaurer l’équité entre les concessionnaires.

Et qu’en est-il des taxes ?

Plus de 40% du prix de la voiture, hormis la voiture populaire, sont versés aujourd’hui, dans les caisses de l’Etat sous forme de TVA, frais de droits de consommation, carte grise et impôts. Malheureusement, le Tunisien qui dispose aujourd’hui de tous les moyens pour établir une comparaison entre le prix réel de la voiture et celui fixé sur le marché en Tunisie, nous considère, nous les concessionnaires, comme responsables de

cette hausse vertigineuse des prix, ce qui est contraire à la réalité.

Un autre facteur qu’on doit prendre en considération : la montée de la valeur de la devise face à la monnaie locale, ce qui a une incidence directe sur le prix de la voiture, vu que tous nos achats se font en euro ou en dollar.

On remarque aujourd’hui que l’offre est supérieure à la demande à cause, notamment, de la crise sanitaire qui perdure encore malheureusement. Une baisse des prix des voitures serait-elle envisageable ?

On parle plutôt d’offres promotionnelles qui se traduisent par des baisses de prix, vu le coût exorbitant des stocks des véhicules immobilisés, l’objectif étant de liquider ces stocks et de revenir à la situation normale. L’arrêt des opérations de vente causé par cette pandémie, notamment en période de confinement (mars-avril), a engendré un grand cumul des stocks générant de grandes pertes pour les concessionnaires.

Il est indéniable que les revendications des professionnels ne datent pas d’aujourd’hui, toutefois, tous les gouvernements ont fait pratiquement la sourde oreille. Comment comptez-vous procéder pour faire bouger, une fois pour toutes, ce dossier épineux ?

Franchement, ces revendications ne sont pas les nôtres, mais plutôt celles du consommateur. En tant que professionnels, nous ne nous permettons pas de demander à l’Etat de faire baisser les taxes au moment où il a, plus que jamais, besoin de ressources financières. Cependant, il est de notre devoir d’expliquer à notre clientèle,





20 et 84% pour les véhicules à essence. Celle de 38% est passée à 48%. Quant à la taxe de 110%, elle est restée stable. Ces dispositifs fiscaux touchent essentiellement les petites et les moyennes cylindrées”, a-t-il expliqué. Dans ce contexte, l’acquisition d’un véhicule neuf, en dehors du régime populaire, est taxée à 45%, incluant TVA, redevance des prestations douanières ou encore les taxes environnemen-

tales. “Quel que soit le véhicule importé, la taxe est donc de 45%, y compris pour les véhicules cylindrés à moins de 1,3 litre qui représentent 80% du volume d’importation”, a encore précisé Ibrahim Debache. Le secteur a également souffert du changement apporté au niveau de la taxation des voitures soumises au régime populaire. Fin 2018, les taxes de 10 et de 12% sur la TVA sont passées à 7 et à 0%. Ceci a, en



« Il n’y a aucune raison de priver le client de son droit de faire son propre choix concernant les marques. Une libéralisation du marché engendrera une pression sur les prix. »

à travers les médias, la situation telle qu’elle est. Ce n’est plus un secret, les taxes excessives sont à l’origine de la hausse des prix de la voiture. C’est à l’Etat de prendre la décision. Le cas de la voiture populaire demeure un exemple frappant dans ce sens.

Dans la pratique, comment faire pour assurer la pérennité de ce secteur sinistré ?

On aurait souhaité qu’une révision générale des taxes soit effectuée car le gap entre la voiture populaire et celle normale est très large. Ce qu’on propose pour relancer le secteur, c’est de réviser à la baisse les mesures fiscales. Cela provoquera d’une part, une baisse de prix de la voiture et par conséquent, une dynamique de vente profitable aux caisses de l’Etat, et d’autre part, une bouffée d’oxygène pour les entreprises de concession automobiles qui seront en mesure, en cas de progression des ventes, d’honorer leur engagement envers l’Etat sur le plan fiscal et avec les banques. Vendre plus, c’est apporter plus de recettes à l’Etat. C’est très faisable, et d’ailleurs, j’estime que c’est la panacée pour sauver le secteur.

En dépit de ce tableau sombre de la situation du secteur que vous venez de brosser, et de la prévalence d’une conjoncture défavorable, votre marque Hyundai a réalisé en 2020, de bonnes performances. Comment peut-on interpréter ces résultats ?

Tout d’abord, nous avons adopté une politique orien-

tée vers la satisfaction du client, basée sur l’adaptation des modèles au marché, le développement du réseau, l’écoute du client, le management, etc.

Hyundai parvient, bien que n’ayant pas encore achevé le développement de son réseau, à se positionner au deuxième rang en matière de ventes des véhicules. Il serait judicieux de mentionner dans ce sens que d’ici la fin de l’année prochaine, on aurait atteint les 17 à 18 agences. La clé de la réussite est la proximité et la satisfaction du client, tout en étant à son écoute et en répondant à toutes ses réclamations.

Inculquer cette politique de satisfaction du client à n’importe quel employé de l’entreprise est un travail qu’on gère au quotidien. L’objectif est de prendre en charge comme il se doit notre client.

Notre marque connaît un essor fulgurant. Nous misons pour l’année 2021 sur le premier rang.

Vous avez déclaré auparavant que la voiture électrique n’était plus un choix, mais plutôt une obligation. Pourrait-on voir très prochainement une voiture électrique circuler en Tunisie ?

Pour l’hybride oui. D’ailleurs en Tunisie, quelques marques ont entamé la commercialisation de ce genre de véhicules. Pour Hyundai, cela se réalisera incessamment. Mais pour l’électrique, pas encore. Car il faut une infrastructure de recharge. La législation interdit la vente de l’électricité. Seul l’Etat monopolise ce domaine à travers la STEG. Ceci dit, l’Etat doit prendre l’initiative et entamer des procédures dans ce sens.

Avez-vous entamé cette démarche auprès des responsables de l’Etat ?

Oui, nous l’avons fait, mais sans qu’il y ait une réelle décision. Il paraît que ce sujet ne figure pas présentement parmi les priorités de l’Etat.

Propos recueillis par
Mohamed Ali Ben Sghaïer





Moneim Boussarsar,
Directeur Général de la STA Chery*

“L’Etat tunisien devrait se pencher sur le dossier de la voiture électrique”

“Des changements doivent être opérés en 2020 pour que les concessionnaires puissent continuer à investir et à assurer un meilleur service aux clients. Il faut, de ce fait, libéraliser les importations de voitures et éliminer, définitivement, le système des quotas. Une telle décision permettra aux acteurs du marché d’avoir

une meilleure visibilité pour les investissements. Sur un autre plan, comme nous le savons, l’énergie demeure un souci majeur pour plusieurs pays. Cela a donc poussé les constructeurs automobiles à chercher d’autres alternatives, à savoir la voiture électrique et hybride. L’Etat tunisien devrait se pencher sur le dossier



de ce type de voitures par la mise en place d’une nouvelle réglementation spéciale pour encourager l’introduction de cette nouvelle technologie sur le marché tunisien.”

►► fait, créé un gap entre les consommateurs. Pour la même voiture du même segment -hors populaire-, on passe d’une taxe de 7% à 45%. Or, il faut rappeler que l’éligibilité au régime des voitures populaires ne concerne pas tout le monde, même si la base des bénéficiaires a été élargie”, a indiqué Ibrahim Debache.

“Voiture populaire”, un terme dépassé, voire déplacé

Concernant le volume d’importation de ces voitures populaires, il reste “minime” par rapport à la demande. Nous étions, en effet, à 5000 voitures en 2018, 10 000 en 2019 et ce dernier cap ►►

L’acquisition d’un véhicule neuf, en dehors du régime populaire, est taxée à 45%





LLOYD
ASSURANCES

تَهْنِي بِتَأْمِينِ ضِدَّ
“PERTE TOTALE”



 70 019 166

www.lloyd.com.tn



Attijari Leasing

"Nous étions très réactifs par rapport au rééchelonnement des crédits"

Moez Terzi, Directeur Général d'Attijari Leasing, affirme que toutes les sociétés de leasing ont appliqué les décisions de la Banque centrale de Tunisie (BCT) surtout en ce qui concerne le rééchelonnement des crédits, démentant ainsi l'information selon laquelle les sociétés de leasing n'ont pas été réactives à l'instar des banques. Il a par ailleurs précisé que les sociétés de leasing sont différentes des banques et elles ont été obligées de refaire un peu l'ensemble des contrats signés avec les clients pour pouvoir faire le rééchelonnement des crédits.

Selon lui, Attijari Assurances a appliqué les décisions de la BCT en bonne et due forme et même les créances classées ont été traitées au cas par cas. « *Il y avait quelques problématiques au départ qui ont été par la suite soulevées* », a-t-il expliqué.

Moez Terzi a fait remarquer que la société a traité les demandes au cas par cas et veillé à ce que les clients finalisent leurs dossiers de rééchelonnement : « *Bien que subissant aujourd'hui, une perte importante, on a contacté et relancé tous nos clients via des mails, des courriers et des SMS et on les a appelés à maintes reprises. On a préservé les mêmes conditions et on n'a même pas changé les taux appliqués dans les contrats initiaux pour ne pas pénaliser les sociétés bien qu'ayant subi un manque à gagner important à cause des opérations de rééchelonnement, surtout durant le mois d'août* ».

Selon Moez Terzi, les sociétés de leasing n'ont pas d'autres sources que les produits de leasing. Ce sont les taux initiaux convenus dans les contrats qui ont été appliqués sans majoration. « *Nous aussi, nous empruntons selon les nouvelles conditions. Mais si les taux d'intérêts augmentent un peu, c'est suite à la période de grâce de 3 ou de 6 mois. Il est tout à fait normal que les intérêts soient répercutés au cours des mois qui suivent mais l'impact n'est pas très important* », a-t-il encore expliqué.

Dans son bilan financier arrêté au 30 juin 2020, Attijari Leasing a rappelé que suite à la pandémie Covid-19 qui s'est propagée en Tunisie ainsi que dans tous les pays du monde dont les partenaires économiques directs de la Tunisie comme l'Europe et la Chine, plusieurs mesures comme été prises par les autorités compétentes ainsi que par la Banque centrale de Tunisie pour limiter les effets de cette crise, la gérer et accompagner les entreprises, publiques ou privées, durant cette période.

Ainsi, la circulaire BCT 2020-06 du 19 mars 2020 a institué pour les sociétés de leasing, les règles appropriées pour reporter les échéances durant la période allant du 01/03/2020 au 30/09/2020 et ce, sur demande des clients qui le souhaitent et en respectent certaines règles par rapport à leur classement fin décembre 2019.

Dans ce contexte particulier et qui risque de durer plus qu'une année, Attijari Leasing a mis en place un ensemble de mesures d'ordre sanitaire (de prévention, de



précaution et d'organisation) pour faire face à cette pandémie, pour protéger tant son capital humain, ses clients que ses différents partenaires.

Outre ces mesures sanitaires et afin d'accompagner ses clients, Attijari Leasing a mis en place un dispositif interne de prise en charge, de suivi et de gestion des demandes clients pour permettre l'instruction et la mise en œuvre de leurs demandes de report conformément à la circulaire de la BCT.

Elles se financent en « gros » pour prêter au « détail »

Par ailleurs, une étude récente publiée par l'intermédiaire en bourse, « Tunisie Valeurs », a montré que l'année 2019 a été particulièrement éprouvante pour le secteur du leasing coté où les leaseurs ont nettement réduit la voilure et revu à la baisse leurs objectifs de croissance. Les raisons ayant poussé les compagnies d'assurance à réviser les perspectives de croissance sont dues principalement à une liquidité tendue au niveau des banques, un assèchement de la liquidité sur le marché obligataire exacerbé par l'effet d'éviction des émissions récurrentes de l'Etat sur le marché de la dette, et un environnement de taux élevés, suite aux hausses successives du taux directeur de la BCT depuis 2018, qui a renchéri le coût du refinancement et érodé les marges.

L'année 2019 a été également marquée par une conjoncture économique défavorable et un investissement en berne générant une baisse de la demande de financement de certains secteurs, un allongement des délais de paiement et la raréfaction des bonnes signatures.

En 2019, la production des leaseurs a aligné une deuxième année baissière de suite. Les mises en force du secteur se sont contractées de 23% à 1,5 milliard de dinars, renouant ainsi avec leur niveau de 2015. Sur fond de tarissement des financements bancaires et obligataires, les sociétés de leasing ont été contraintes de rationner leur production. Rappelons, en effet, que le refinancement est par essence au cœur de l'activité de leasing : les sociétés se financent en « gros » pour prêter au « détail ».

Propos recueillis par
Khadija Taboubi





GEELY GC6,
وهرة **remarquable**
فرصة **incroyable**



Photo non contractuelle

A PARTIR DE

39.800^{DT}
TTC

AU LIEU DE ~~41.200^{DT}~~ TTC

OFFRE VALABLE JUSQU'AU 15 DÉCEMBRE 2020

SOTUDIS ZOUARI
CONCESSIONNAIRE AUTOMOBILE

☎ 70 131 000



Hatem Frikha

« La Tunisie est l'un des pays qui taxent le plus l'automobile. Avec la chute du dinar sur le marché des changes, une voiture n'est plus abordable. Nous sommes, de ce fait, en pleine phase de destruction de valeur. »

▶▶ devrait également marquer l'année 2020. Tant d'éléments qui, selon Ibrahim Debache, engendrent une baisse au niveau des revenus de l'État, mais également des concessionnaires. Les citoyens non éligibles au régime des voitures populaires, pour leur part, se retrouvent doublement pénalisés. En effet, non seulement ils ne peuvent pas profiter des voitures populaires, mais ils paient, de surcroît, une voiture "ordinaire" plus cher.

Mais alors, est-il encore possible de parler de "voitures populaires" en Tunisie ? Pour Ibrahim Debache, le terme est complètement dépassé. Il est même déplacé selon lui, puisque l'on parle de véhicules coûtant entre 25 000 et 30 000 dinars. "Une voiture est devenue un produit de luxe, alors que, normalement, il s'agit d'un produit essentiel et de mobilité. Or, cette mobilité est une liberté fondamentale pour l'Homme, comme l'a souligné Michelin. En Tunisie, non



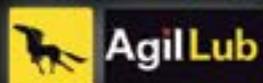
Une voiture est devenue un produit de luxe, alors que, normalement, il s'agit d'un produit essentiel et de mobilité



ECLIPSE CROSS



Recommande



Siège: 48, Avenue Kheireddine Pacha, Boîte Postale 1332, 1002 TUNIS
Tél. : +216 71 901 340 - Fax : +216 71 905 561
Mail : sam.com@planet.tn - Web: www.sam.com.tn

Succursale Sfax: Km 18 , Route de Gabes, Sfax
Tél. : +216 70 314 001 - Fax: +216 70 314 030
Mob: +216 26 750 477



"Il faut se préparer à un autre mode de consommation, à savoir l'utilisation des véhicules en fonction des besoins. Il s'agit de louer des voitures en fonction de leurs besoins. C'est cela la liberté de mobilité."



▶▶ seulement il est difficile d'acquérir une voiture, mais il faut parfois s'endetter lourdement pour y arriver", a-t-il souligné.

Interpellé à ce même effet, sur l'absence de retombées positives des taxes, Ibrahim Debache a assuré que tout le monde est perdant à cause de cette politique fiscale, à commencer par l'État. *"Le consommateur subit de plein fouet la chute de son pouvoir d'achat. Les professionnels du secteur, de leur côté, sont impactés par la baisse des importations, ainsi que par la surtaxation. Or, normalement, avec plus de 35 concessionnaires et 50 marques, le citoyen devrait disposer d'un plus grand choix"*, a-t-il encore déclaré.

Pièces de rechange : 85% des produits sont d'occasion

Qu'en est-il, par ailleurs, du marché parallèle ? Le président de la Chambre syndicale des concessionnaires automobiles considère qu'il n'est que le résultat de la forte taxation en vigueur en Tunisie. En réalité, c'est plutôt le mar-

ché de l'occasion qui est en plein essor puisque les citoyens n'ont pas les moyens de se procurer un véhicule neuf. Les mutations de voitures en une année civile ont atteint entre 200 000 et 220 000 véhicules par an et il s'agit, essentiellement, de véhicules d'occasion.

Dans ce même contexte, poursuit-il, le marché des pièces de rechange est également concerné. En effet, selon Ibrahim Debache, 85% des pièces de rechange importées sont usées, ce qui fait que seuls 15% des produits sont neufs. S'agit-il, dans ce cas, de la conséquence de la baisse du pouvoir d'achat ? Et qu'en est-il, alors, du coût du marché parallèle ? Réagissant à ces questions, le président de la Chambre syndicale des concessionnaires automobiles affirme que la baisse du pouvoir d'achat du Tunisien est, effectivement, mise en cause. En ce qui concerne les répercussions du marché parallèle, on parle plutôt d'effets-volumes. *"Le marché parallèle se limite à la ré-immatriculation. Il s'agit de véhicules qui n'ont pas été importés par le biais du marché officiel. Entre 2012 et 2015, ce marché a repré-*



En Tunisie, 85% des pièces de rechange importées sont usées



قوة و فاعلية على فرد ثنية



SAM
SINCE 1983



تجمعنا الثنية



Il n'existe pas de compensation de la part des autorités publiques. Les voitures populaires n'ont rien de populaire compte tenu de leurs prix actuels. L'État ne parvient pas à assurer un transport public performant pour garantir la mobilité des citoyens.

►► senté entre 30 et 35% des ventes. Aujourd'hui, nous sommes à 20 à 25%”, a-t-il expliqué.

Études du cabinet EY sur l'automobile en 4 étapes

Tous ces éléments, mentionnés par le président de la Chambre syndicale des concessionnaires automobiles, soulignent donc à quel point la situation du secteur automobile tunisien est difficile. L'étude réalisée par le cabinet EY, comme nous l'avons mentionné au début, met en exergue la situation difficile du secteur. Pour en parler, le Directeur Exécutif et Conseil en Management du cabinet EY, Hatem Frikha, s'est exprimé dans un entretien qu'il nous a accordé. L'étude en question, à titre d'information et selon les précisions de Hatem Frikha, a été commandée par la Chambre syndicale des concessionnaires en 2019. Le contexte était particulier, comme nous l'avons, d'ailleurs, vu avec le président de la Chambre syndicale des concessionnaires : chiffres d'affaires en baisse et hausse des taxes. “La situation devenait précaire pour les concessionnaires. Pis encore : ces derniers pâtissaient d'une mauvaise réputation selon laquelle ils roulaient sur l'or et suçaient le sang des acquéreurs d'automobiles, ce qui est complètement faux compte tenu des faibles résultats nets qu'ils ont réalisés (une moyenne de 7%)”, a déclaré le Directeur Exécutif du cabinet EY. Quatre étapes ont été effectuées en vue de réaliser l'étude. Tout d'abord, le cabinet EY a étudié l'écosystème automobile en déterminant, entre autres, les indicateurs macroéconomiques. “Cela a été effectué par le biais d'un benchmarking, de datas statistiques, d'entretiens et d'enquêtes sur l'environnement auprès, à titre d'exemple, des services des mines, de la douane

et des régulateurs”, a-t-il précisé. La seconde étape, pour sa part, consiste à structurer l'offre. Ensuite, il s'agit de structurer la demande afin de comprendre, notamment, la baisse du chiffre d'affaires. Dans le cadre de la quatrième étape, le cabinet a établi un “scénario planning”, qui consiste à effectuer des simulations stratégiques sur l'impact de la baisse des taxes à titre d'exemple.

L'ambiguïté du système des quotas

Quels constats peut-on donc tirer de l'étude ? Hatem Frikha rappelle la place importante qu'occupe le marché de l'occasion en Tunisie. Quant au marché du neuf, il est régi par le système des quotas. Au début, celui-ci a donné de bons résultats. Le Directeur Exécutif au sein du cabinet EY a rappelé que l'objectif était d'encourager le secteur du câblage et des composants automobiles. “C'était du donnant-donnant. Pour les concessionnaires, plus le taux d'intégration était élevé, plus le quota d'exportation vers la Tunisie l'était également. Cela a stimulé l'activité des constructeurs européens et a permis d'instaurer un véritable tissu économique pour les composants automobiles en Tunisie. La donne a, toutefois, changé depuis l'arrivée de nouveaux constructeurs, notamment asiatiques”, a-t-il expliqué.

Aujourd'hui, le système des quotas est devenu ambigu selon Hatem Frikha. Dans la situation actuelle, il est même difficile de parvenir à écouler les stocks disponibles. “La Tunisie est l'un des pays qui taxent le plus l'automobile. Avec la chute du dinar sur le marché des changes, une voiture n'est plus abordable. Nous sommes, de ce fait, en pleine phase de destruction de valeur. Dans ce contexte, le marché de l'occasion





NOUVEAU NISSAN JUKE

L'ART & LA MANIÈRE

Photo non contractuelle



 NISSAN
INTELLIGENT
MOBILITY

www.nissan.tn

 Nissan Tunisie



"La situation devenait précaire pour les concessionnaires. Pis encore : ces derniers pâtissaient d'une mauvaise réputation selon laquelle ils roulaient sur l'or et suçaient le sang des acquéreurs d'automobiles, ce qui est complètement faux



▶▶ est en plein essor et il implique d'autres problématiques, à l'instar du vieillissement du parc automobile et du manque de disponibilités des pièces de rechange", a encore indiqué le Directeur Exécutif au sein du cabinet EY.

Bien avant l'ajout des taxes, la voiture coûtait déjà cher aux concessionnaires...

Qu'en est-il des prix et qu'est-ce qui explique qu'ils soient aussi élevés en Tunisie ? Réagissant à cette question, Hatem Frikha a rappelé que les concessionnaires réalisaient un résultat moyen de 7% seulement. Autrement dit, le problème ne vient pas d'eux. En fait, le coût de la vente est déjà très élevé : 85% du prix de vente selon l'expert. En d'autres termes, bien avant l'ajout des taxes et des autres charges, la voiture coûtait déjà cher aux concessionnaires. Ces éléments ne font qu'alourdir le coût du véhicule.

Autre élément qui entre en jeu : la Tunisie est un petit marché. En effet, il ne permet pas de réaliser des économies d'échelle selon l'expert. "La Tunisie est le pays qui taxe le plus les voitures et cela est dû à trois principaux facteurs : la dépréciation du dinar, les droits de consommation et la taille du marché", a-t-il martelé.

D'un autre côté, il n'existe pas de compensation de la part des autorités publiques. Tout d'abord, les voitures populaires, selon Hatem Frikha, n'ont rien de populaire compte tenu de leurs prix actuels. Ensuite, l'État ne parvient pas à assurer un transport public performant pour garantir la mobilité des citoyens. "Disposer d'une voiture ne doit pas être un luxe. C'est une nécessité", a-t-il déclaré. De ce fait, poursuit Hatem Frikha, on ne peut accuser les concessionnaires d'être à l'origine de la crise qui secoue actuellement le secteur. "Les

Tunisiens paient très cher les voitures", a-t-il réitéré.

Allègement fiscal et libéralisation du marché : une nécessité

Comme nous l'avons donc vu, l'étude a permis d'attirer l'attention sur les nombreux bémols dont souffre le secteur automobile. Que faut-il donc faire afin de remédier à la situation ? D'après le Directeur Exécutif au sein du cabinet EY, un allègement fiscal s'impose. Il devrait permettre de redynamiser le secteur et de permettre aux Tunisiens de disposer de leurs propres voitures.

Ensuite, la libéralisation du marché et la levée des quotas s'imposent selon l'expert. Ainsi, la concurrence sera stimulée et l'impact sera visible sur les prix. Deux autres pistes doivent être empruntées : l'écologie et l'assemblage. Ce dernier permet, notamment, de maîtriser les coûts et de booster le taux d'intégration dans les usines tunisiennes. "Wallyscars réalise d'excellents chiffres grâce à l'assemblage et c'est aussi le cas d'Isuzu", a fait savoir Hatem Frikha.

Enfin, concernant les mécanismes de financement dédiés aux consommateurs, le Directeur Exécutif au sein du cabinet EY considère que la question est délicate. "Le pays est au bord de la faillite. De ce fait, les ressources financières sont assez rares, sachant qu'il faut bien les répartir entre l'immobilier, l'investissement, l'automobile ou encore la consommation. Autrement dit, la pénurie des ressources financières rend ces dernières chères. Il s'agit d'une problématique macroéconomique et systémique par excellence", a conclu Hatem Frikha.

Mohamed Fakhri Khliassa

* Source de ces déclarations : le magazine "SAYARTI"



RANGER RAPTOR

PRÊT POUR VOS AVENTURES

Autre couleur dans la limite du stock disponible.



À 250 000^{DT} TTC



ALPHA FORD CONCESSIONNAIRE AGRÉÉ

Siège : Autoroute A1 - Sortie Hammam-lif, Mersag - Ben Arous - Tél : +216 71 100 600 - Fax : +216 71 308 401
Showroom du Lac : Limite du Boulevard B - Lotissement El Khalij - 1053 Les Barges du Lac - Tél : +216 71 100 600 (101)
Agences agréées : MAISON DE L'AUTO (La Cherguia) - BLUE MOTORS (Hammamet) - MESTRE AUTO (Sousse) -
SERVICE GENERAL AUTO (Kairouan) - VEGA SUJ (Sfax) - THALASSA AUTOMOBILE (Djerba) - SOCIÉTÉ 6S (HAMMAM SOUSSE)
Ford.com.tn  Alpha Ford Tunisie



Go Further



Huile d'origine Mercedes-Benz

Le savoir-faire Mercedes-Benz dans chaque goutte.

LE MOTEUR Distributeur Officiel

Représentation de matériel de transport

Mercedes-Benz
The best or nothing.



LE MOTEUR et son réseau. ZI Charguia I 2035 Tunis - Tél.: 58 445 551 - Fax: 71 205 222

Prestige Motors : ZI La Kram, 2089 Tunis - Tél. : +216 71 180 600 - Fax : +216 71 108 010, German Garage : El Ezahira, Km. 13, GP1 2034 Tunis - Tél. : +216 71 482 210 Fax : +216 71 482 211
Dream Car Services : Route Principale El Mellaha, Sidi Marouane 2032 - Sousselet Ben Ammar - Tél. : +216 70 527 500 - Fax : +216 70 527 800, S. P.S.A : Avenue du Grand Maghreb - 8000 Nabeul
Tél. : +216 22 108 838 - +216 72 237 666, STSM : Route de Gabès KM 1.5 Passage C.T.N 3000 Sfax - Tél. : +216 74 467027, DTS : Route Houmet Essouk, Km 2 Djerba Midoun - Tél. : +216 75 764 550 / 551
Fax : +216 75 764 552 www.mercedes-benz.tn | fb.com/MLaMoteur